

“儲かる3億円企業”を作りたい経営者のための

利益向上・安定黒字化

全5回集中講座

～いい会社を作りましょう～

すばる塾

(運営:すばる会計事務所)

儲かる3億円企業になるための 第5回

“いい会社”をつくりましょう

1. 儲かる3億円企業 ～総復習～

儲かる3億円企業 4回分、本当にお疲れ様でした。

どれもなかなかハードな内容でしたので、すぐにはしっくりこないと思います。ここで、全4回の総復習をしましょう。

・ 第1回～ 業界における“自社ポジション”を自覚する

第1回は、あなたの事業における自社ポジションを自覚することから始まりました。

どのように自社ポジションを自覚するかというと、同業他社の「黒字企業」を指標としましたね。

具体的には、黒字企業の「売上原価(変動費)」「限界利益(粗利益)」「固定費(人件費・家賃など)」を自社の現状と比較することです。

黒字企業を指標とすることで、自社の現状を把握しましょう。

・ 第2回～ 近未来の“モデル企業”を選定する

第2回は、近未来のモデル企業を選定する、ということです。いわゆる「ベンチマーク」です。

ここでいう近未来のモデル企業とは、「自社よりちょっと上のモデル企業」です。

なぜ大手企業をベンチマークしないかというと、資本金(持っているお金)が違うからです。

ベンチマークシートには「自社の現状」「学ぶべき点」「自社とのギャップ」「要因や背景」「将来の目標」をあげます。

ベンチマークの注意点は、ベンチマークはものまねではなく、なぜその手法を取り入れて成功できているのか、自社の実態に合わせてアレンジをし、良い形で取り入れるための工夫が必要です。

自社の軸がブレないように注意しながら、良い点を取り入れてアレンジすることが大切です。

1. 儲かる3億円企業 ～総復習～

・ 第3回～ 現実的で実現可能な“収支計画書”を作り込む

第3回は、現実的で実現可能な収支計画書を作り込みです。

収支計画書の作成ステップは「1. 固定費の洗い出し」「2. 借入金と利息の計上」「3. 粗利率を探し出し、最低限必要な売上高を計算する」「4. 売上根拠を考える」「5. 実際に数字を落とし込む」です。

実際に数値を落とし込む時に大事なのは、その事業がいかにか大きく成功するかではなく、まず近未来において「本当に実現可能な数値を落とし込むこと」にあります。

あなたの興す事業の成功の一步ですので、過大に売上数値を釣り上げて見栄えを良くするのではなく、現実的で実現可能な目標数値を明確にしましょう。

・ 第4回～ “お金の残るしくみ”を理解し、もう一度計画書を見直してみよう

第4回は、お金の残るしくみを理解したうえで、もう一度計画書を見直してみます。

お金の残るしくみはたったの4つしかありませんでしたね。

「1. 売上をあげる」「2. 変動費をさげる」「3. 固定費をさげる」「4. 入金と支払のサイクルを見直す」の4つです。

ただ、どこを改善すればよいかは、その会社の状況によって異なります。

場合によっては、見直すことで状況が悪くなることもあり得ます。

どこを改善すべきかは、「業界の標準」と照らし合わせ、「ベンチマーク企業」の優れた点を自社にアレンジして取り入れることが最適です。

手堅い計画書ができたら、自社だけのオリジナリティを出してもよいでしょう。

2. 中小企業が経営に失敗しないためには「いい会社」を作ること

儲かる3億円企業を総復習してみて、いかがでしたでしょうか。

4回分の作り込みがしっかりできていれば、利益向上・安定黒字化は達成できます。

ここで少しでも私のお話を聞いてください。

中小企業が経営に失敗しないためには「いい会社」を作ることが大切だと私は思います。

「そんなの当たり前じゃないか」と思いますが、では中小企業にとっての「いい会社」とは、こういった会社だと思いますか。

売上がグングン伸びている会社でしょうか。

確かに売上は大切です。

しかし、そこだけ为目标に会社を経営していると、結果として会社を継続することが難しくなっていくことがあります。

売上がなければ会社を継続できないのに、売上だけを目標に経営すると会社を継続できなくなる、という矛盾したことが起こります。

では中小企業にとっての「いい会社」とはどんな会社だと思いますか。

3.重要なのは「身の丈に合った成長率」

社是は「いい会社を作りましょう」の長野県伊那市の伊那食品工業株式会社 塚越寛会長はこうおっしゃっています。

「売上げ＝成長」ではない。

売上げが上がったからといってその会社が潰れない保証はない。

パイに限界のある業界では急いではない。

その裏には「確実に」という言葉がある。

しかし利益がないと会社は潰れてしまう。

利益と社員のモチベーションのバランスが大切。

バランス感覚を経営者は持っていなければならない。

お金の使い方は経営者に課せられた大事な判断力だ。

身の丈に合った成長率を考える、それが経営者の役割だ。

すばる会計事務所では、1,000社以上の中小企業の税務顧問をさせていただいておりますが、

いい会社をつくるためには、上記の言葉は非常に重要なことだと思っています。

いい会社を作りたい経営者の皆様にもぜひ聞いて欲しい言葉でしたので紹介しました。

4. 中小企業がつくる「いい会社」は大企業とは全く違うもの

中小企業がつくる「いい会社」とは、大企業とは全く違うものと私は思います。

なぜなら、大企業は株主のものであり、株主の求めているものは配当を得ることで、そのためには売上と利益を上げることが求められ、高い成長率が必要だからです。

しかし中小企業は、経営者とそこで働く社員のためのものです。

経営者と社員の家族が幸せに暮らせることが中小企業の基盤です。

そのためには、高い成長率ではなく、低い成長率であっても、長く確実に継続する会社こそが中小企業にとっての「いい会社」ではないでしょうか。

中小企業にとっての「いい会社」がどんなもので、目指すべきものはわかっていただけたと思います。しかし、目指すべきものはわかって、具体的にどうすれば良いのかはまだまだわからないと思います。

次に、どうすれば中小企業がいい会社として継続できるのか、問題点をあげながらお話ししたいと思います

5. 中小企業の初期の問題点は「財務を軽視しがちなこと」

財務とは、会社の資金繰りや予算管理、資金調達などを指します。

会社の運転資金がどれくらい必要なのか予算を立て、資金調達が必要であれば金融機関から融資を行い、余裕資金ができたなら何に投資をするのか計画を立てる、この一連の流れが財務です。

売上がたつようになってからの経営者が、最も陥りやすい問題点として「売上さえあがっていればなんとかなるだろう」と考え、財務をおろそかにしがちな点があります。

これは本当に危険な考え方で、売上が上がっていても、会社が倒産することは十分にありえます。

そもそも「経理」と「財務」は全く違うもの、という認識も経営者にはあまりないのが現状です。

「経理」は企業から出ていくお金(経費)や儲かったお金(利益)の算出をし、「財務」はそこから事業活動に必要なお金を集めて管理・計画するものです。

財務を攻略するためには、金融機関との関係性を密に構築するノウハウが必要ですし、損益計算書や貸貸対照表を読み解く専門的な知識も必要になります。

今は会計ソフトが進歩し、簿記の知識がなくても簡単に、経理が自分でできる時代になりました。

一見すると、それらしい損益計算書や貸貸対照表が自分でも作れます。

しかし、それをきちんと読み解き、活用し、事業活動に役立てている中小企業の経営者は本当に少なく、せつかく売上が伸びているのに倒産の危機に瀕してしまう要因となっているのです。

まず経営者には、財務の必要性を充分にわかってもらいたい、というのが私の考えです。

6. もし真剣に3億円企業を目指すのであれば、 “財務アドバイザー”の視点を取り入れましょう

今までの集中講座をみて、以下のように思われる方はぜひご検討ください。

- ・現実的で実現可能な「収支計画書」の作成が難しい
- ・収支計画書を作成してみたものの、現実的な数値であるか自信がない
- ・作成した収支計画書の客観的アドバイスを受けてみたい
- ・融資に強い収支計画書を作成したい
- ・売上・経費・利益の見方、考え方を理解したい
- ・金融機関との付き合い方を学びたい
- ・同業他社の経営者と比べて、圧倒的に差をつけたい

上記のように思われる方には、ぜひ次ページのセミナーをオススメします

“いい会社づくり”はここからはじまる

全5回
集中講座
受講者対象
ご招待

利益あんてい 黒字化セミナー

大切なのは “次の利益” を
生み出すお金の使い方です!!

同業他社にスタートダッシュで
圧倒的に差を付けたい社長様必見!!



7. 真剣に3億円を目指す経営者にこのセミナーがオススメな点

・黒字化を実現する「収支計画書」の作成のしかたを財務アドバイザーから伝授

利益を安定させ、継続的な黒字化を目指すのにあたって最も大切なのは「収支計画書」がきちんとポイントを押さえて考えられているかどうかです。

利益を安定させるには「売上根拠の考え方」や、一般的に見て「同業他社の平均値からかけ離れすぎていないか」など押さえるべきポイントがいくつかあり、そこを財務アドバイザーが客観的な視点を加味したうえで、実践的な計画書作成のしかたをお話します。

このセミナーでは、まずは社長様が絶対おさえておきたい“売上”“経費”“利益”の見方、考え方を学んでいただき、真の「収支計画書」についてご理解していただきます。

・“次の利益”を生み出すお金の使い方が見えてきます

もし、利益がでたら、金融機関から融資がおりたら、何に使うか計画できていますか？

多くの社長様は、ただ何となく日々の資金繰りにあて、気が付いたら無くなっていることも少なくありません。

このセミナーでは“次の利益”を生み出すお金の使い方をポイントを考えていただきます。

8.利益あんてい黒字化セミナー詳細

- ・日 に ち ... 日程はお申し込み後にご連絡いたします。
- ・時 間 ... 15:00～17:00
- ・場 所 ... すばる会計事務所 5F会議室
〒110-0012 東京都台東区竜泉3-39-5
東京メトロ 日比谷線 三ノ輪駅より徒歩6分
- ・対 象 者 ... いい会社をつくりたい方
全5回講座だけでは不安な方
事業計画書を作成したい方
融資をご検討のかた
※必ず経営者のご参加をお願いします
- ・費 用 ... 3,000円(事前お振込み)
- ・講 師 ... すばる会計事務所
統括マネージャー下地麻大

・申し込み方法はメールにてお願いいたします。

subaru-jyuku@subarukaikei.com

受講票と請求書をご返信いたします。



※セミナー後、個別に相談したいかたは、お申し込み時にご記載ください。

10.いい会社は経営者1人では決してできません

最後に、私からひとこと言わせてください。

もし、私とは今回ご縁がなかったとしても、今日までの4日間をクリアすれば、儲かる3億円企業に確実に大きく前進しますので、ぜひ実行してみてください。

しかし、いい会社は経営者1人では決してできません。

中小企業の経営者には、財務(にプラスして労務・法務)について、適切な助言を与えてくれるアドバイザーの存在がかかせません。なぜなら、中小企業の経営者は、その業界を熟知し、トップセールスマンであることはあっても、財務・労務・法務のプロではないからです。

私の夢は、いい会社を作りたい起業家や経営者のひとたちを、ひとりでも多くお手伝いし、財務・労務・法務の問題が原因で、廃業や倒産することがないようにすることです。

だいたいの問題は、私からすれば「もっと早くに言ってくれば解決した問題」にすぎません。

まずはぜひ、あなたの夢や想いを、私に聞かせてください。

一緒に考え、一緒に楽しく、自分も周りも「みんなを幸せにできる」いい会社を作っていきませんか。